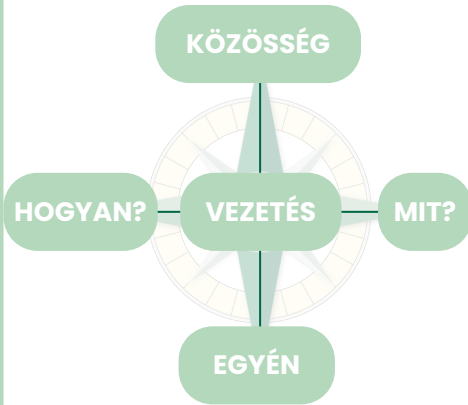
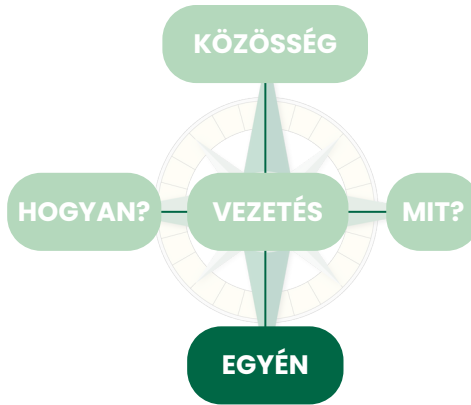


KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

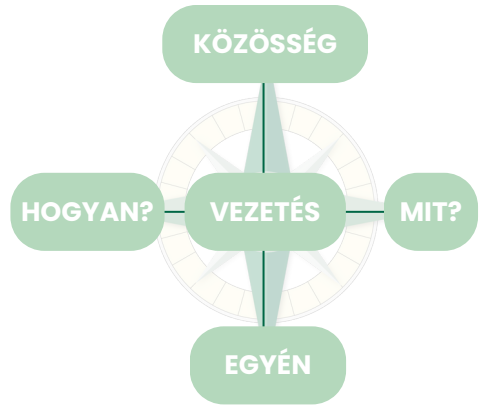
MUNKASZERVEZET



MUNKATÁRSI KOMPETENCIÁK



VEZETÉSI TERÜLETEK



BEMENETI PONTOK

A képzéshez semmilyen előképzettség nem szükséges.

MIÉRT LÉTEZIK A TRÉNING?

A meggyőzésre irányuló szándék ősrégi, csupán az érvényesítésére használt eszközök változóak. Egyes tudósok szerint az emberi civilizáció abban a pillanatban kezdődött, amelyben az emberek először nem a farkosbotját használta véleménye érvényesítésére. Jogos az állítás, hogy a cselekedet, a példa a leghatásosabb meggyőző erő, de végső soron a példa értékelése, minősítése, terjesztése is szavakon múlik, érvekben „ölt testet”. És az érvelő, meggyőző szó hitelességének bázisa a személyesség ereje.

KINEK

Azoknak, akik képesek megérteni, éppen ezért szeretnék a magukéra változtatni az emberek véleményét.. Akiket érdekel a személyiség dinamizáló szerepe és e szerep racionális eszköztára a vezetésben. Akik tudják, hogy a kitűzött célhoz sokféle út vezethet, de felelősek azért, amelyiket maguk választanak és ajánlanak.

FEJLESZTÉSI HELYZET

- Az értékrendek labilissá válásának korszakában gyakori tapasztalat, hogy a (gyakran nyers) hatalmi eszközök, például gazdasági-anyagi erők vezetnek igazi eredményhez. De az is látható, hogy a csupán ilyen eszközökkel létre hozott „vívmányok” meglehetősen labilisak.
- Nyilvánvaló, általános tapasztalat, hogy az érzelmeknek döntő szerepük van az emberek viselkedésében, döntéseiben, célkitűzéseiben, de az érzelmek felismerése, kezelésének tudomány amely nélkül könnyen káoszba fullad a munkahelyi, sőt a családi közösség is.

KOMPETENCIAFEJLESZTŐ TRÉNINGEK

CÉLOK

- Jártasságot szerezni a minden meggyőző teljesítmény alapját képező, saját gondolkodásmód feltárásában, cél és szükség szerinti változtatásában.
- Megismerni a vélemény születésének legfőbb forrásait, motiváló erejét.
- Jártasságot szerezni a meggyőzés legtöményebb és legjellemzőbb szituációjának: a vitának az előkészítésében, működtetésében dominálásában, a vezetés tudatos eszközeként való alkalmazásában.

IDŐKERET

2-3 nap

ÉRVEK

- Lehet, hogy az agyban lassabban születik meg a tettek motivációja, mint vezényszóra, de az a stabilabb, a megbízhatóbb, az időt állóbb. Ennek eléréshez pedig az érvelés tudománya, a meggyőzés művészete a legfőbb forrás és út.
- Az önismeret hiánya jelentősen befolyásolja az érvelés eredményét.
- Ugyanígy a meggyőzendő partner ismeretének hiánya – és partnerként való tisztelete – is meghatározó lehet.

TARTALOM

- Az érvek, érvelés fajtái. (például morális, logikai, tekintélyi, taktikai, stb.)
- A vitában az előkészület, a magunk és a partnerünk pozicionálása, a hangütés, a szóhasználat szerepe, a vita struktúrája.
- Kompromisszum és konszenzus, tényállítás és feltáró kérdés, ellenvélemény és bizonyíték, dedukció és indukció, konkrétság és elvonság, vita és/vagy veszekedés

EREDMÉNYEK

A hallgatók ismereteket és némi gyakorlatot szerezhetnek a másik ember fejével való gondolkodásból, ami az érvelés sikerének egyik alapfeltétele. Megtanulhatják a partner testbeszédéből, szóhasználatából, stb. való következtetést a pillanatnyi befolyásolhatóság szempontjából. Nélkülözhetetlen ismereteket szerezhetnek arról, hogy a saját érvrendszer fejlesztése, gyarapítása, gyenge pontjainak kiiktatása, tehát szüntelen karbantartása – sőt: a konkrét célhoz igazítása – nélkül veszélyeztetik az eredményességet.

KAPCSOLÓDÓ TRÉNINGEK

- Asszertív kommunikáció
- Visszajelzés
- Érzelmi intelligencia

